Isabel La Católica y Galavís esq. Telf: 223 5194 Fax. 222 5397
www.elpobrediablo.com

El Pobre Diablo Cia. Ltda
Informe de Gerencia General
2007

Antecedentes

El Pobre Diablo Café, Pobrediablo Cia. Ltda., es una empresa que se dedica a la actividad de bar – restaurante combinada con la ejecución permanente de una agenda de eventos culturales alrededor de la música y las artes visuales principalmente. Su actividad como compañía limitada se inició el 15 de febrero del 2001.

El Pobre Diablo, hasta mediados del año 2006, manejo una gestión dividida en dos coordinaciones: Una dedicada a los eventos y otra hacia el manejo del bar restaurante. Sin embargo desde el 5 de junio del 2006, por decisión de sus socios este esquema se cambió, estableciendose una sola coordinación general de todo la gestión, integrando administrativa y operacionalmente las dos gestiones históricas de la compañía. Este trabajo fue asignado por los socios a Patricia Endara. Durante este año 2007, este cambio ha sido importante en la organización general de la compañía.

Hitos de Gestión

En el año 2006 se planteó entre los socios una agenda de trabajo para el reordenamiento de la gestión en la compañía, esta agenda incluía:

- Ordenamiento general de la gestión administrativa de la compañía
- Establecimiento de procesos y métodos
- Contratación de asesores
- Programas de capacitación
- Implementación de nuevos equipos en las áreas de producción.

Para cumplir con el objetivo de ordenar la gestión y establecer procesos de trabajo, se contrato un administrador especializado en hospitalidad y atención, con el durante el año 2007, se han estandarizado las recetas de los productos, se han dado los primeros talleres de capacitación al personal de atención y se ha empezado a desarrollar un control permanente del inventario y por lo tanto de los costos de producción.

Se contrataron jefes de servicio, tanto para el turno de la mañana como para el de la noche.

En los temas contables, se contrato a mediados del año 2006 a la empresa Andean Strategies, quienes hicieron una auditoría contable de los años anteriores y a su vez prepararon para nosotros un informe de necesidades y recomendaciones futuras. Actualmente, Andean Strategies mantiene un equipo de trabajo en nuestra compañía, para el soporte contable diario, con especial énfasis en el manejo documental y de archivo así como en la relación con los organismos de control.

Como parte de los procesos de capacitación y de asesoría para la empresa, Patricia Endara y Andrés Rúales (administrador de hospitalidad) asistieron al Seminario Internacional de Management y Marketing Gastronómico, dictado por Formación Gerencial y con la participación

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
13 DIC. 2010
OPERADOR 1
QUITO

de técnicos argentinos. Este seminario se desarrollo en la ciudad de Quito, en el mes de agosto del 2007. Producto de este seminario se implementaron nuevas modalidades en el manejo de recetas y de los márgenes de utilidad en los productos a la venta.

Durante este año, además se ha dedicado un esfuerzo importante de la compañía a la mejora de su infraestructura tecnológica, con la adquisición de dos nuevos computadores que se han instalado para mejorar el rendimiento de nuestro software de punto de venta y control de inventarios (SAR). En el mismo tema, se ha trabajado en el desarrollo de una interface que nos permita conectar la información generada en SAR con los procesos contables realizados en otro software (MQR). Este proyecto aún no ha dado resultados.

Ingresos, Gastos y Utilidades

Los ingresos en el año 2007, fueron del orden de los 494 mil dólares, siendo esta cifra muy similar a la del 2006, con un crecimiento menor al 1%. Sin embargo, este resultado para la empresa es alentador ya que se han recuperado los niveles de venta que se tuvieron en el año 2004, y que recayeron en el 2005. Por otro lado el esfuerzo realizado en capacitación para ventas al personal ha mejorado el consumo promedio de nuestros clientes.

Los gastos en el año 2007, fueron del orden de los 487 mil dólares, siendo también similares al 2006. Estos gastos se incrementaron en el rubro de costos de venta (materia prima) en un 3% respecto al año anterior, mientras que en el costo de personal y funcionarios si reflejó un incremento del 4.8%, producto de la contratación de personal especializado y de la decisión de los socios de integrar la gestión. Sin embargo se redujeron los gastos fijos, en mas del 10%, logrando un balance positivo para el flujo de caja.

Los costos directos de materia prima representaron el 43% de los costos y gastos totales, mientras que el gasto en recursos humanos representó el 37% de los mismos.

Las utilidades del año, fueron del orden de los 7 mil dólares, y reflejan una disminución de casi el 50% del año anterior. Considero que este resultado, mejorará en los próximos años, una vez que se implementen los controles adecuados en los costos directos, pero fundamentalmente se desarrolle una estrategia de mejora del consumo promedio de nuestros clientes.

No podemos desconocer en este informe, que con la instauración de un nuevo periodo de gobierno en el país, y con las elecciones para asamblea constituyente, nuestros clientes han mantenido una actitud cauta con el consumo en nuestro negocio, y en general la industria del turismo los restaurantes y el entretenimiento ha tenido una recesión generalizada.

Activos y Pasivos

Entre los esfuerzos importantes este año, fue la compra de nuevas mesas, cocinas y lavabos para nuestras áreas de producción, estos equipos fabricados en acero inoxidable y con altos estándares de calidad nos han permitido un mejor manejo de los productos y mejoras en los tiempos de respuesta de pedidos. Como ya lo mencionamos en los párrafos anteriores, también se compró nuevas computadoras para los puntos de venta.

Estas inversiones que en total representan mas de 20 mil dólares, se han financiado directamente con pagos diferidos con los proveedores, sin embargo han sido un peso importante en los flujos de

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
13 DIC. 2010
OPERADOR 1
QUITO

caja de la empresa, que este año no tuvo las utilidades esperadas. Los socios, una vez mas han respaldado el negocio, destinando los excedentes a capitalizaciones futuras.

La empresa en cuanto a sus pasivos, ha mantenido una política de pago oportuno de sus acreedores, y de igual manera se ha mantenido los pagos de los préstamos a largo plazo, que le permitieron en el año 2003 adquirir el inmueble donde funciona actualmente. Sin embargo la recesión del sector ha provocado un crecimiento de nuestras cuentas por pagar y la cartera con proveedores, que esperamos sean reducidas el próximo año.

Quito, 15 de mayo del 2007.

Francisco Salazar Larrea
Gerente General
El Pobre Diablo Café, Pobrediablo Cia. Ltda

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
13 DIC. 2010
OPERADOR 1
QUITO